

"Strategische Kompetenzen" Unternehmen 360 Full Feedback Report

für Company Sample

2/1/2016

[Das Modell Überblick](#)

[Allgemeine Zusammenfassung](#)

[Kompetenz Ergebnisse](#)

[Bemerkungen](#)

[Am höchsten und am niedrigsten beurteilte Verhaltensweisen](#)

[Entwicklungsvorschläge](#)

[Handlungsplanung](#)

[Anhang: Detaillierte Ergebnisse](#)

MUSTER - AUSZÜGE



Copyright © 1999-2017 Gössel Industrial Solutions

GÖSSEL INDUSTRIAL SOLUTIONS
D-89165 Dietenheim/Ulm, Meisenweg 26 - 28,
Tel. 0049 (0) 7347 95 75 36, Fax. 0049 (0) 7347 95 81 62
info@goessel-solutions.de, www.goessel-solutions.de

Strategische Kompetenzen - Unternehmen	
Gesamtausrichtung des Unternehmens	Wir haben eine klare Ausrichtung (Vision/Mission,Ziele und Strategien), die wir in regelmäßigen Abständen auf die Zukunftsfähigkeit hin überprüfen und mit Maßnahmen unterlegen. Dies gibt uns ein Gefühl der Sicherheit, da wir wissen wo die Reise hingeht.
Finanzen - Wirtschaftlichkeit	Wirtschaftlichkeitsüberlegungen bestimmen das Handeln unserer Organisation.Hierzu setzen wir Kennzahlen zur Selbststeuerung ein. Unsere finanziellen Ziele sind nicht von kurzfristigem Erfolgsdenken geprägt. Wir verfügen über ausreichende Steuerungsgrößen die wirtschaftlichen Ziele zu erreichen.
Derzeitiges und zukünftiges Marktgeschehen	Wir wissen genau, welche Erwartungen unsere Kunden an unsere Preisstrategie,unsere Produkte und das Eingehen auf Sonderwünsche haben und orientieren uns konsequent an diesen Erwartungen. Wir beschäftigen uns aktiv mit den Märkten der Zukunft.
Organisation & Prozessabläufe	Die Prozesse in unserem Unternehmen sind nach Wertschöpfungsketten unterteilt und derart optimiert, die Kundenanforderungen zufrieden zu stellen. Wir messen die Effizienz unserer Prozesse.Unsere Reaktionsgeschwindigkeit entspricht den Marktanforderungen.
Kompetenzen & Potenziale	Unsere Führungskultur ist geprägt von Veränderungsbereitschaft. Wir entwickeln die Potenziale unserer Mitarbeiter somit wir die Herausforderungen des Marktes meistern können.

Strategische Kompetenzen - Unternehmen

Zusammenfassung Ihrer Kompetenz Bewertungen

I = ALLE * = Vorstand (3) ⊕ = Vorgesetzte (23) □ = Kollege (55) ▽ = Mitarbeiter (353) ⚡ = Andere (68)

Kompetenz	Durchschnittliche Punktzahl						Nach Gruppe					↑↓	📄
	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5		
Gesamtausrichtung des Unternehmens	----- ----- ----- ----- -----					3.03	----- ----- ----- ----- -----					2	
Finanzen - Wirtschaftlichkeit	----- ----- ----- ----- -----					2.93	----- ----- ----- ----- -----					4	•
Derzeitiges und zukünftiges Marktgeschehen	----- ----- ----- ----- -----					3.29	----- ----- ----- ----- -----					1	
Organisation & Prozessabläufe	----- ----- ----- ----- -----					2.98	----- ----- ----- ----- -----					3	•
Kompetenzen & Potenziale	----- ----- ----- ----- -----					2.85	----- ----- ----- ----- -----					5	•

↑↓ Diese Spalte zeigt die Rangliste Ihrer Ergebnisse für jede Kompetenz, beginnend mit Ihrem höchsten Ergebnis bis zu Ihrem niedrigsten. (1 -5)

📄 Detaillierte Ergebnisse für jede Kompetenz finden sich auf den folgenden Seiten. Assess 360 hat versucht, auf Grundlage dieser Ergebnisse diejenigen Kompetenzen zu bestimmen, die Sie in Ihrer Wert-Wachstums-Strategie berücksichtigen sollten. Auf dieser Grundlage finden sich für folgende Kompetenzen erste Entwicklungsempfehlungen in diesem Bericht:

- 1. Kompetenzen & Potenziale
- 2. Finanzen - Wirtschaftlichkeit
- 3. Organisation & Prozessabläufe

Relativer Rang der Kompetenz

5	4	3	2	1
---	---	---	---	---

Niedrig.....Hoch

Starke Ablehnung = 1 ... Starke Zustimmung = 5

Gesamtausrichtung des Unternehmens

Wir haben eine klare Ausrichtung (Vision/Mission,Ziele und Strategien), die wir in regelmäßigen Abständen auf die Zukunftsfähigkeit hin überprüfen und mit Maßnahmen unterlegen. Dies gibt uns ein Gefühl der Sicherheit, da wir wissen wo die Reise hingehet.

Wir haben eine klare Ausrichtung, verfügen über einen systematischen Strategieentwicklungsprozess und unterlegen unsere Strategie mit Maßnahmen.

Kompetenz Punktzahl						
Gruppe	1	2	3	4	5	Ergebnis
Alle	----- ----- ----- ----- -----					3.03
CEO	----- ----- ----- ----- -----					3.2
Vorgesetzte	----- ----- ----- ----- -----					3.16
Kollege	----- ----- ----- ----- -----					2.97
Mitarbeiter	----- ----- ----- ----- -----					2.91
Anderes	----- ----- ----- ----- -----					3.09

Verhaltens-Stärken und Schwächen Vergleichsschlüssel: + = Mittlere Beurteilung liegt über 3,75 - = Mittlere Beurteilung liegt unter 2,25	CEO	Vorgesetzte	Kollege	Mitarbeiter	Anderes	ALLE
	1. Wir haben eine klare Ausrichtung (Vision/Mission,Ziele,Strategien).	+				
2. Wir verfügen über einen systematischen,transparenten Strategieentwicklungsprozess.	-	-	-	-	-	-
3. Wir wissen, nach welchen Regeln unsere Märkte ausgetragen werden.	()	+	+		+	+
4. Ausgangspunkt unserer Strategie ist der Mehrwert, den unsere Kunden durch unsere Leistungen erzielen (Outside-In)	+					
5. Wir unterlegen unsere Strategie konsequent mit Maßnahmen.						
6. Wir kontrollieren die abgeleiteten Maßnahmen regelmäßig auf Wirksamkeit	-	+		-		
7. Wir stellen unsere strategische Ausrichtung 1x pro Jahr (spätestens alle 2 Jahre) auf den Prüfstand.	+	+	+	+	+	+
8. Unsere strategische Ausrichtung ist unseren Mitarbeitern bekannt						
9. Unsere strategischen Ziele werden im engsten Führungskreis unter Mitwirkung der Geschäftsleitung erarbeitet.						
10. Wir verfügen über alle notwendigen Informationen, um tragfähige Entscheidungen zu treffen.	-	-	-	-	-	-
11. Wir haben ein Gefühl der Sicherheit, wo die Reise hingehet und wo wir uns derzeit befinden.	+			+		

() = Keine Beurteilung

Siehe Anhang für aktuelle Ergebnisse und Vorlagenbereiche

Relativer Rang der Kompetenz

5	4	3	2	1
---	---	---	---	---

Niedrig.....Hoch

Starke Ablehnung = 1 ... Starke Zustimmung = 5

Finanzen - Wirtschaftlichkeit

Wirtschaftlichkeitsüberlegungen bestimmen das Handeln unserer Organisation. Hierzu setzen wir Kennzahlen zur Selbststeuerung ein. Unsere finanziellen Ziele sind nicht von kurzfristigem Erfolgsdenken geprägt. Wir verfügen über ausreichende Steuerungsgrößen die wirtschaftlichen Ziele zu erreichen.

Wir verfügen über ausreichend Steuerungsgrößen um das wirtschaftlich Handeln bewusst steuern zu können. Der Ist-Stand unserer wirtschaftlichen Ziele ist uns bekannt.

Kompetenz Punktzahl						
Gruppe	1	2	3	4	5	Ergebnis
Alle	----- ----- ----- ----- -----					2.93
CEO	*----- ----- ----- ----- -----					3.2
Vorgesetzte	(----- ----- ----- ----- -----					2.47
Kollege	----- ----- ----- ----- -----					3.2
Mitarbeiter	----- ----- ----- ----- -----					2.87
Anderes	----- ----- ----- ----- -----					3.2

Verhaltens-Stärken und Schwächen Vergleichsschlüssel: + = Mittlere Beurteilung liegt über 3,75 - = Mittlere Beurteilung liegt unter 2,25	CEO	Vorgesetzte	Kollege	Mitarbeiter	Anderes	ALLE
	1. Wir verstehen die Erreichung finanzieller Ziele nicht als eigentlichen Unternehmenszweck sondern als Ergebnis welches durch die Erbringung unseres Wertbeitrages beim Kunden erzielt wird. (nachlaufender Indikator)		-			
2. Die wichtigsten Steuerungsgrößen werden in Form von nachvollziehbaren Finanzkennzahlen abgebildet (z.B. Unternehmenswert, Umsatz, Profitabilität; Kosten; Liquidität, Cash Flow, Rentabilität,)						
3. Die technischen Bereiche integrieren grundsätzlich Wirtschaftlichkeitsbetrachtungen in ihre Planungen.	+		+		+	
4. Der Ist-Stand unserer finanziellen Ziele ist allen Führungskräften bekannt.						
5. Finanzielle Kennzahlen dienen Führungskräften und Mitarbeitern zur Selbststeuerung.		-				

() = Keine Beurteilung

Siehe Anhang für aktuelle Ergebnisse und Vorlagenbereiche

Relativer Rang der Kompetenz

5	4	3	2	1
---	---	---	---	---

Niedrig.....Hoch

Starke Ablehnung = 1 ... Starke Zustimmung = 5

Derzeitiges und zukünftiges Marktgeschehen

Wir wissen genau, welche Erwartungen unsere Kunden an unsere Preisstrategie, unsere Produkte und das Eingehen auf Sonderwünsche haben und orientieren uns konsequent an diesen Erwartungen. Wir beschäftigen uns aktiv mit den Märkten der Zukunft.

Nur wer weiss, nach welchen Regeln das Spiel im Markt ausgetragen wird und welchen Mehrwert seine Kunden von ihm erwarten, kann nachhaltig am Markt erfolgreich sein.

Kompetenz Punktzahl						
Gruppe	1	2	3	4	5	Ergebnis
Alle	----- ----- ----- ----- -----					3.29
CEO	----- ----- ----- ----- -----					3.4
Vorgesetzte	----- ----- ----- ----- -----					3.03
Kollege	----- ----- ----- ----- -----					3.43
Mitarbeiter	----- ----- ----- ----- -----					3.3
Anderes	----- ----- ----- ----- -----					3.4

Verhaltens-Stärken und Schwächen Vergleichsschlüssel: + = Mittlere Beurteilung liegt über 3,75 - = Mittlere Beurteilung liegt unter 2,25	CEO	Vorgesetzte	Kollege	Mitarbeiter	Anderes	ALLE
	1. Wir kennen unsere Wettbewerber und unsere relevante Position am Markt	+	+	+	+	+
2. Wir wissen genau, welche Erwartungen unsere Kunden an unsere Preisstrategie, unsere Produkte und das Eingehen auf Sonderwünsche haben und orientieren uns konsequent an diesen Erwartungen.						
3. Wir betreiben aktiv Innovations- und Ideenmanagement.	+					
4. Die passenden Produkte werden zum richtigen Zeitpunkt auf den Markt gebracht.						
5. Wir suchen konsequent nach Alleinstellungsmerkmalen.						
6. Wir verfügen über Alleinstellungsmerkmale	+					
7. Wir bemühen uns regelmäßig herauszufinden, was sich bei dem Mehrwert den wir unseren Kunden liefern, in Zukunft ändern könnte			+		+	
8. Wir sprechen stets über zukünftigen Veränderungen in der Branche und die zukünftige Entwicklung der Märkte um frühzeitig "agieren" zu können.	+	+	+	+	+	+
9. Wir erkennen was wir aus Sicht des Kunden nicht besonders gut können.						
10. Wir stellen uns regelmäßig und gemeinsam den Fragen, um den Weg zu finden, der sichert, dass wir eine Zukunft haben.						

() = Keine Beurteilung

Siehe [Anhang](#) für aktuelle Ergebnisse und Vorlagenbereiche

Relativer Rang der Kompetenz

5	4	3	2	1
---	---	---	---	---

Niedrig.....Hoch

Starke Ablehnung = 1 ... Starke Zustimmung = 5

Organisation & Prozessabläufe

Die Prozesse in unserem Unternehmen sind nach Wertschöpfungskette unterteilt und derart optimiert, die Kundenanforderungen zufrieden zu stellen. Wir messen die Effizienz unserer Prozesse. Unsere Reaktionsgeschwindigkeit entspricht den Marktanforderungen.

Mehrwerte für die Kunden werden in der Regel in Wertschöpfungsketten erzielt. Die Aufbauorganisation tritt deshalb in den Hintergrund und die Abläufe, also die Prozesse, gewinnen an Bedeutung.

Kompetenz Punktzahl						
Gruppe	1	2	3	4	5	Ergebnis
Alle						2.98
CEO	*					3
Vorgesetzte	⊕					3.24
Kollege	□					2.86
Mitarbeiter	▽					2.9
Anderes	⚡					2.9

Verhaltens-Stärken und Schwächen Vergleichsschlüssel: + = Mittlere Beurteilung liegt über 3,75 - = Mittlere Beurteilung liegt unter 2,25	CEO	Vorgesetzte	Kollege	Mitarbeiter	Anderes	ALLE
	1. Die Abläufe in unserem Unternehmen sind daraufhin optimiert, die Kundenanforderungen zufrieden zu stellen.	-	+	-	-	
2. Die Abläufe werden immer wieder in fragegestellt und wenn nötig verbessert.						
3. Wir messen die Effizienz unserer Prozesse.	+	+	+	+	+	+
4. Mit ausgewählten KPIs steuern wir die Effizienz der Prozesse.						
5. Unser Kennzahlensystem ist aussagekräftig und transparent	-	-	-	-	-	-
6. Verantwortung und Aufgaben sind im Unternehmen klar und transparent zugeordnet.	+	+	+	+	+	+
7. Unsere Reaktionsgeschwindigkeit entspricht den Marktanforderungen	-	-	-	-	-	-

() = Keine Beurteilung

Siehe Anhang für aktuelle Ergebnisse und Vorlagenbereiche

Relativer Rang der Kompetenz

5	4	3	2	1
---	---	---	---	---

Niedrig.....Hoch

Starke Ablehnung = 1 ... Starke Zustimmung = 5

Kompetenzen & Potenziale

Unsere Führungskultur ist geprägt von Veränderungsbereitschaft. entwickeln die Potenziale unserer Mitarbeiter somit wir die Herausforderungen des Marktes meistern können.

Nur wenn die Zielrichtung des Unternehmens klar ist, nach verbindlicher Leitlinien geführt wird und die Mitarbeiter motiviert und mit den notwendigen Fähigkeiten ausgestattet sind, können die Herausforderungen souverän bewältigt werden.

Kompetenz Punktzahl						
Gruppe	1	2	3	4	5	Ergebnis
Alle	----- ----- ----- ----- -----					2.85
CEO	*----- ----- ----- ----- -----					2.75
Vorgesetzte	----- ----- ----- ----- -----					2.79
Kollege	----- ----- ----- ----- -----					2.92
Mitarbeiter	----- ----- ----- ----- -----					2.75
Anderes	----- ----- ----- ----- -----					2.96

Verhaltens-Stärken und Schwächen Vergleichsschlüssel: + = Mittlere Beurteilung liegt über 3,75 - = Mittlere Beurteilung liegt unter 2,25	CEO	Vorgesetzte	Kollege	Mitarbeiter	Anderes	ALLE
	1. Unsere Managementprozesse sind führungsstark und kompetent besetzt.					
2. Klare und verbindliche Leitlinien prägen den Führungsstil	-	-		-		-
3. Unsere Führungskräfte geben nachvollziehbares Feedback an die Mitarbeiter						
4. Die Notwendigkeit zur dauernden Veränderung ist akzeptiert, Veränderungen werden als Chance gesehen.						
5. Die Unternehmenskennzahlen sind verständlich, transparent und im Führungssystem als Zielgrößen verankert.						
6. Die Mitarbeiter sind kompetent und motiviert						
7. In unserem Unternehmen ist die Entwicklung und Schulung von Mitarbeitern fest etabliert.	-			-		
8. Unsere Maßnahmen in der Auswahl und Entwicklung von Mitarbeitern und Führungskräften werden/sind evaluiert.						

() = Keine Beurteilung

Siehe [Anhang](#) für aktuelle Ergebnisse und Vorlagenbereiche

Am höchsten und am niedrigsten beurteilte Verhaltensweisen

In diesem Bereich sind die 10 am höchsten und die 10 am niedrigsten bewerteten Verhaltensweisen aufgelistet. Mehr als 10 können es dann sein, wenn Verhaltensweisen verbunden wurden um eine Rangreihe zu erstellen.

Am höchsten beurteilte Verhaltensweisen	Am niedrigsten beurteilte Verhaltensweisen
<ol style="list-style-type: none"> 1. Wir sprechen stets über zukünftigen Veränderungen in der Branche und die zukünftige Entwicklung der Märkte um frühzeitig "agieren" zu können. (4.58) (Derzeitiges und zukünftiges Marktgeschehen) 2. Wir wissen, nach welchen Regeln unsere Märkte ausgetragen werden. (4.46) (Gesamtausrichtung des Unternehmens) 3. Wir messen die Effizienz unserer Prozesse. (4.33) (Organisation & Prozessabläufe) 4. Wir kennen unsere Wettbewerber und unsere relevante Position am Markt (4) (Derzeitiges und zukünftiges Marktgeschehen) 5. Wir stellen unsere strategische Ausrichtung 1x pro Jahr (spätestens alle 2 Jahre) auf den Prüfstand. (4) (Gesamtausrichtung des Unternehmens) 6. Verantwortung und Aufgaben sind im Unternehmen klar und transparent zugeordnet. (4) (Organisation & Prozessabläufe) 7. Wir bemühen uns regelmäßig herauszufinden, was sich bei dem Mehrwert den wir unseren Kunden liefern, in Zukunft ändern könnte (3.58) (Derzeitiges und zukünftiges Marktgeschehen) 8. Wir haben ein Gefühl der Sicherheit, wo die Reise hingehet und wo wir uns derzeit befinden. (3.58) (Gesamtausrichtung des Unternehmens) 9. Die technischen Bereiche integrieren grundsätzlich Wirtschaftlichkeitsbetrachtungen in ihre Planungen. (3.5) (Finanzen - Wirtschaftlichkeit) 10. Wir betreiben aktiv Innovations-und Ideenmanagement. (3.42) (Derzeitiges und zukünftiges Marktgeschehen) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Wir verfügen über einen systematischen,transparenten Strategieentwicklungsprozess. (2) (Gesamtausrichtung des Unternehmens) 2. Wir verfügen über alle notwendigen Informationen, um tragfähige Entscheidungen zu treffen. (2) (Gesamtausrichtung des Unternehmens) 3. Unsere Reaktionsgeschwindigkeit entspricht den Marktanforderungen (2) (Organisation & Prozessabläufe) 4. Unser Kennzahlensystem ist aussagekräftig und transparent (2) (Organisation & Prozessabläufe) 5. Klare und verbindliche Leitlinien prägen den Führungsstil (2.08) (Kompetenzen & Potenziale) 6. In unserem Unternehmen ist die Entwicklung und Schulung von Mitarbeitern fest etabliert. (2.33) (Kompetenzen & Potenziale) 7. Die passenden Produkte werden zum richtigen Zeitpunkt auf den Markt gebracht. (2.5) (Derzeitiges und zukünftiges Marktgeschehen) 8. Die Abläufe in unserem Unternehmen sind daraufhin optimiert, die Kundenanforderungen zufrieden zu stellen. (2.5) (Organisation & Prozessabläufe) 9. Wir kontrollieren die abgeleiteten Maßnahmen regelmäßig auf Wirksamkeit (2.67) (Gesamtausrichtung des Unternehmens) 10. Unsere strategische Ausrichtung ist unseren Mitarbeitern bekannt (2.75) (Gesamtausrichtung des Unternehmens) 11. Finanzielle Kennzahlen dienen Führungskräften und Mitarbeitern zur Selbststeuerung. (2.75) (Finanzen - Wirtschaftlichkeit) 12. Wir verstehen die Erreichung finanzieller Ziele nicht als eigentlichen Unternehmenszweck sondern als Ergebnis welches durch die Erbringung unseres Wertbeitrages beim Kunden erzielt wird.(nachlaufender Indikator) (2.75) (Finanzen - Wirtschaftlichkeit) 13. Wir wissen genau, welche Erwartungen unsere Kunden an unsere Preisstrategie, unsere Produkte und das Eingehen auf Sonderwünsche haben und orientieren uns konsequent an diesen Erwartungen. (2.75) (Derzeitiges und zukünftiges Marktgeschehen)

Unten sind die Kompetenzen von der höchsten zur niedrigsten Punktzahl geordnet aufgeführt. Vorschläge zur Entwicklung für die drei niedrigsten Kompetenzen folgen unmittelbar auf dieser Seite. Sie können jedoch auch die Entwicklungsvorschläge für jede Kompetenz durch Klicken auf die Kompetenz einsehen .

1. [Derzeitiges und zukünftiges Marktgeschehen](#)
2. [Gesamtausrichtung des Unternehmens](#)
3. Organisation & Prozessabläufe - *folgend*
4. Finanzen - Wirtschaftlichkeit - *folgend*
5. Kompetenzen & Potenziale - *folgend*

MUSTER AUSZUG ENDE